

Végül is mitől gazella egy gazella?

Komlósi Éva

tudományos munkatárs

MTA-PTE Innováció és Gazdasági Növekedés Kutatócsoport,
Regional Innovation and Entrepreneurship Research Center (RIERC)
komlosieva@ktk.pte.hu

Absztrakt

Az utóbbi években több olyan vizsgálat látott napvilágot, amelyek a gyors növekedésű vállalkozások (ún. gazellák) beazonosításával kapcsolatos módszertani problémákra, valamint a kapott eredmények ellentmondásos jellegére hívják fel a figyelmet. Tanulmányukban átfogó összefoglalást nyújtunk a módszertani dilemmákat tárgyaló szakirodalomról. Továbbá külön rendszerezzük a kelet-közép-európai gazella kutatások legfontosabb eredményeit. Áttekintésünkben kiderül, hogy a kelet-közép-európai vizsgálatok – vélhetően a különféle módszertani megoldások miatt – ugyancsak eltérő, egymásnak olykor ellentmondó eredményekre jutottak.

A módszertani problémák érzékeltetése céljából a szakirodalomban gyakorta alkalmazott különböző gazella definíciók alapján kiszűrtük a gyorsan növekvő vállalkozásokat egy a magyar KKV-kat 2010 és 2015 között vizsgáló adatállomány felhasználásával.

Kulcsszavak

gazella, gyors növekedésű vállalkozás, vállalati növekedés, Kelet-Közép-Európa

BEVEZETÉS

Napjainkra széles körben elterjed az a nézet, miszerint a vállalkozási tevékenység (*entrepreneurship*) a gazdasági fejlettség, a versenyképesség, a foglalkoztatás, továbbá az innováció egyik meghatározó mozgatórugója. Az elképzelés egyáltalán nem új keletű, aminek ékes bizonyítéka, hogy jelentős számú tanulmány foglalkozik a vállalkozási tevékenység kiemelkedő szerepével¹. Ugyanakkor a vállalkozási szakirodalmat áttekintve látni kell, hogy hosszú időnek kellett eltelnie, hogy egyáltalán meggyökereződjék a gondolat a vállalkozási tevékenység gazdasági fejlődésre gyakorolt pozitív hatásával kapcsolatban. Még több időnek kellett eltelnie, hogy az újabb és újabb kutatási eredmények fényében a kezdeti „mindenkit támogató” szemléletben is egyfajta letisztulási folyamat menjen végbe.

Az 1900-as évek osztrák iskolájához nyúlnak vissza a vállalkozásokat az érdeklődés homlokterébe helyező gazdasági modell gyökerei. Az iskola egyik kiemelkedő képviselője volt *Joseph A. Schumpeter*, aki nagyhatású gondolkodóként nagymértékben hozzájárult ahhoz, hogy a vállalkozási tevékenység a tudományos kutatások egyik központi témájává váljék. Az iskola másik neves képviselője, *Friedrick A. Hayek* meglátása szerint egyedül a vállalkozó rendelkezik olyan tudással, amivel koordinálni képes a gazdaságot, és mindezt azáltal teszi, hogy szüntelenül profitabilis lehetőségek keresésére és kiaknázására törekszik. Az 1970-es évek gazdasági válsága igazolta Hayeknek és az osztrák iskola többi képviselőjének a túlburjánzott állam káros szerepével kapcsolatos meglátásait, illetve egyúttal a vállalkozókat avanszálta a kormányzati intervenciók fő kedvezményezettjévé. Fontos hangsúlyozni, hogy mindez a 70-es években még azon a politikai körökben hamar tényként kezelt feltételezésen alapult, hogy több vállalkozással és kevesebb állami beavatkozással az eredmény csakis jobb lehet. Ez is alátámasztja, hogy a vállalkozási tevékenység kiemelkedő szerepét hangsúlyozó elképzelés kezdetben igencsak „tudományos megalapozottság nélkül tört utat magának” (*Nightingale–Coad* 2013 6. o.).

Később *David Birch* a kis- és középvállalkozások (KKV) munkahelyteremtő szerepével foglalkozó tanulmányával nagy lökést adott a KKV-k különleges szerepét hangsúlyozó, mára igencsak terjedelmessé vált kutatási iránynak. Ugyanis a *Birch* 1989 által közölt eredmények szerint az USA-ban 1981 és 1985 között a kis- és középvállalkozásoknak volt köszönhető az új munkahelyek 88%-a. A tanulmány megjelenését követően azonban többen is felhívták a figyelmet arra, hogy a KKV szerepének megítélésekor azt is figyelembe kell venni, hogy az egyes országok különböző iparágaiban 20-40% között mozog a második évükre tönkrement cégek aránya, illetve a cégeknek csupán 40-50%-a működik a hetedik évet követően (*Audretsch*

1995, Bartelsman és szerzőtársai 2005, Santarelli–Vivarelli 2007). Storey 1994 eredményei szintén megerősítették, hogy a 20 főnél kevesebb főt foglalkoztató cégek felelősek az új munkahelyek 54%-áért. A szerző azonban egyúttal arra is rámutatott, hogy ugyanezen méretkategóriába tartozó cégek felelősek – meglepő módon szintén 54%-ban – a munkahelyek megszűnéséért is. Későbbi tanulmányok a munkahelyteremtés mellett megkérdőjelezik a KKV-k magasabb termelékenységével kapcsolatos korábbi állításokat is. Például *Disney és szerzőtársai* 2003 az Egyesült Királyság gépiparának termelékenységét vizsgálva bizonyították, hogy a már működő vállalkozások esetében a szervezeti tanulás és az új technológia bevezetése 44,6%-ban magyarázta a termelékenységnövekedést, ugyanakkor az új üzem nyitása/zárása pedig mindössze 33,2%-ban. Ugyanez az újonnan induló vállalkozásoknál előbbi esetben 0,58%, utóbbi esetben is csupán 15,9%. Hasonlóképp a vizsgálatok nyomán árnyaltabb lett a KKV-k innovációban betöltött szerepe is. Az erőteljesen koncentrált iparágakban (belépés nehéz, magasabb a kisajátítás lehetősége, korlátozottabb az új technológiai lehetőségek bevezetése) jellemzően a nagyvállalatok a K+F és az innováció fő támogatói, míg a KKV-k inkább a kevésbé koncentrált iparágakban innoválnak (*Ortega-Argilés és szerzőtársai* 2009). *Holtz-Eakin* 2000 összefoglalóan kijelenti, hogy az újonnan induló KKV-k „*társadalmi hőstette*” (mint kiemelkedő munkahelyteremtők) inkább feltételezett, semmint empirikus kutatásokkal alátámasztott. Ugyanakkor úgy véli, hogy az egyre egzaktabb módszertani megoldások alkalmazásának lehetősége, az adatok elérhetőségének folyamatos javulása lehetővé teszik a korábbi megállapítások felülvizsgálatát. Ez pedig hozzájárulhat a KKV-k munkahelyteremtő és egyéb szerepének jobb megismerését célzó vizsgálatok lefolytatásához. Mindezek ellenére jellemző, hogy a politikai döntéshozók továbbra is ragaszkodnak a KKV-kkal kapcsolatos korábbi, és az újabb kutatások fényében már nem helytálló elképzeléseikhez. *Dennis* 2011 világít rá arra az összefüggésre, miért a kis- és középvállalkozások kerültek könnyedén a politikai döntéshozók érdeklődésének homlokterébe: „...*a politikusok számára a munkahelyteremtés kiemelt prioritással bír. A KKV-k munkahelyeket teremtenek, ezért a KKV-k a politikai döntéshozók kiemelt kedvezményezettjei*” (*Dennis* 2011 92. o.).

Coad 2010 szerint a vállalkozási tevékenység túl tág kategória, ennél fogva nem alkalmas támogatáspolitikai célokra. Meglátása szerint a problémát az okozza, hogy az osztrák iskola által képviselt logika kizárólag a vállalkozási tevékenység előnyeire fókuszál, azaz a vállalkozásokat a sikeres piaci koordináció megteremtőinek tekinti. Ez a logika azonban figyelmen kívül hagyja az esetleges költségek és kudarcok szerepét. Ugyanis a valóságban olykor könnyen előfordul, hogy a vállalkozók egy jelentős része rosszul érzékeli a piaci lehetőséget, és bár sokan vállalkozási tevékenységbe fognak, de gyengén teljesítenek. Így a

vállalkozási tevékenység összességében – az eredeti elképzelésekkel ellentétben – inkább növeli a hatékonyatlanságot, ezáltal okozva további egyensúlytalanságot a gazdaságban. Sok esetben olvasható, hogy az új vállalkozások (startup-ok) megjelenését a finanszírozási források hiánya hátráltatja. A fentiek alapján viszont elképzelhető az is, hogy a befektetők nem valamilyen rosszul működő piaci mechanizmus miatt nem fektetnek be startup-okba. Pont ellenkezőleg, a piac jól működik és jelzi számukra, hogy nem éri meg befektetni. A vállalkozások jelentős része nem sikeres, és bár sok tulajdonos számára a vállalkozói lét boldogságot, örömet okoz, de ettől még nem feltétlenül törekednek növekedésre, újabb és újabb innovatív megoldások bevezetésére vagy termelékenységük javítására (*Smallbone és szerzőtársai* 2002, *Henrekson–Johansson* 2010, *Mason–Brown* 2013, *Nightingale–Coad* 2013). A fentiek alapján belátható tehát, hogy az „új vállalkozások nagy száma önmagában egyáltalán nem jelent garanciát a dinamikus gazdasági növekedésre” (*Szerb és szerzőtársai* 2004 680.o.).

Birch és Medoff 1994 cikke tekinthető az egyik első olyan tanulmánynak az irodalomban, amely rámutatott arra, hogy valójában a KKV-knak csak egy igen kis százaléka, az ún. *gyors növekedésű vállalkozások*, ahogy ők nevezik azokat *gazellák*², felelősek az új munkahelyek létrehozásáért. Véleményük szerint ugyanis a cégek nagy százaléka megmarad ún. „kisegérnek”, azaz nem hajlandó (vagy képes) a növekedésre, alacsony a termelékenységük, nem innoválnak és inkább megtévesztő pezsgést generálnak egy-egy iparágban semmint valós iparági növekedést. A „kisegerek” és „gazellák” mellett ott vannak az „elefántoknak” aposztrofált nagyvállalatok is, amelyekre ugyanakkor a relatíve lassú növekedés a jellemző. A szerzők tanulmányát követően hamar utat tört magának az elképzelés, hogy érdemes különbséget tenni az ugyan jelentős számú, de gazdasági szempontból marginális szerepet játszó, alacsony vagy átlagos teljesítményű (új vagy érett) vállalkozás és a *bár kisszámú, de magas teljesítményű és relatíve gyors növekedésre képes vállalkozás* között, amelyek valóban jelentős hatást gyakorolnak a gazdaságra.

A fentiek okán kerültek a növekedésre, és kiváltképp a gyors növekedésre képes, vállalkozások a kutatók, valamint a politikai döntéshozók érdeklődésének középpontjába. Mára az Európai Unió politikai döntéshozói is felismerték, hogy elsősorban a gyors növekedésű vállalkozások létrehozására kell koncentrálni az EU vállalkozásfejlesztési politikájában. A 2013 szeptemberében elfogadott Entrepreneurship 2020 Action Plan program alcíme (*Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe*) az EU vállalkozásokkal kapcsolatos irányvonalában történt váltásra utal. Ebben a stratégiai tervben egyértelműen megjelenik, hogy több, magas növekedési potenciállal rendelkező új vállalkozásra van szükség az Európai Unió

országokban. A magas növekedésű vállalkozásokat központba helyező új fókusz pedig vonzó a politikai döntéshozók számára, hiszen a gazellák a vállalkozások csupán kis hányadát teszik ki, ami a pénzügyi források egyszerűbb, átláthatóbb és koncentráltabb elosztását teszi lehetővé (Henrekson–Johansson 2010, OECD 2010, Lee 2014). Továbbá az Európa 2020 az ún. Európai Innovációs Unió létrehozásában kiemelt szerepet szán a magas növekedésű innovatív vállalkozásoknak (*high growth innovative enterprises, HGIEs*). Ennek egyértelmű jele, hogy a HGIEs-ek aránya lett a regionális innovációs output egyik hivatalos indikátora. Bár az EU-s irányváltás ígéretesnek tűnik, azonban a dokumentumok csupán az elérendő célt jelöli ki. A tisztánlátást összességében az nehezíti, hogy a vállalkozási tevékenységgel kapcsolatban számos alapfelvetés (pl. a növekedés minden esetben a sikeresség kulcstényezőjének tekinthető-e) esetében sincs meg a konszenzus, aminek hiánya még feltűnőbb, ha a vállalati növekedés irodalmát vagy annak szűkebb szegmensét, a gyors növekedésű vállalkozások irodalmát tekintjük át. *Edith Penrose* már az 1959-ben megjelent úttörő munkájában figyelmeztetett, miszerint „a növekedés trükkös probléma”. Hiszen egyfelől előfordulhat, hogy néhány év vesződés után egyszer csak növekedésnek indul egy cég, majd hosszú évekig újabb vegetálás következik. *Penrose* elképzelhetőnek tartja, miután egy cég túljutott egy gyors növekedési szakaszon, éppen abból kifolyólag léphetnek fel később problémák, amik végül a növekedés lassulásához vezetnek (Penrose-hatás).

Talán épp a probléma összetett jellegéből fakad a téma iránti felfokozott tudományos érdeklődés, mint azt a vállalati növekedéssel, illetve a gyors növekedésű vállalkozásokkal foglalkozó tanulmányok, riportok, könyvek jelentős száma is bizonyít. Az érdeklődés jellemzően a gyorsan növekvő cégek arányának, valamint a gyors növekedést befolyásoló tényezők meghatározására, a növekedés vélt pozitív összgazdasági hatásának kimutatására, továbbá a potenciális növekedésre képes vállalkozások beazonosítására irányul (*Mason – Brown* 2013).

Ugyanakkor úgy tűnik, hogy hiába a téma iránti intenzív érdeklődés és számos eredmény, többen is rámutattak, hogy továbbra is csak nagyon keveset tudunk a vállalkozások gyors növekedéséről, továbbá annak meghatározó tényezőiről (*Audretsch* 2012). *Davidsson és szerzőtársai* 2010 szerint a folyamatosan megjelenő, újabb és újabb tanulmányok nem járulnak hozzá a növekedés megértéséhez. A szerzők azt állítják, hogy a szakirodalmat jellemző bőség és sokszínűség egyáltalán nem könnyíti meg a kutatók, illetve a politikai döntéshozók helyzetét, épp ellenkezőleg, még inkább megnehezítik a tisztánlátást. Természetesen a bőségnek is van előnye, hiszen új irányba terelve a vizsgálódást korábbi ismereteink értékes tudással gazdagodhatnak. Mára azonban olyan sokféle a szakirodalom – tekintve a kutatási irányt, illetve

az alkalmazott módszertant –, így nem meglepő, hogy egyre több, a korábbi vizsgálatok eredményeinek rendszerezésére vállalkozó publikáció született az elmúlt években. Ezekből az összefoglalókból az derül ki, hogy a vállalati (gyors) növekedésnek nincs általánosan elfogadott definíciója, a növekedés számszerűsítésére használt indikátorok különbözőek, ezért az operacionalizálására tett eddigi kísérletek több kérdést vetnek fel, mint amennyire valójában választ adnak. Feltehetően ezek az okok állnak a gyakorta egymásnak is ellentmondó eredmények hátterében (*Davidsson és szerzőtársai* 2010, *Daunfeldt és szerzőtársai* 2012, *Moreno–Casillas* 2007, *Virtanen–Smallbone* 2013). Másrészt a növekedést befolyásoló tényezők olyan önmagukban is összetett, különálló kutatási területek, amelyek napjainkban is heves szakmai viták színterei (pl. társadalmi tőke, innováció, hálózatosodás, intézmények szerepe). A sokszínűség további hátránya az, hogy a kapott eredmények összehasonlíthatósága korlátozott. Ez azzal magyarázható, hogy a tanulmányok eltérő mutatókkal, különböző iparágakban és eltérő időszakokra vonatkozóan vizsgálják és értékelik a gyors növekedést. Ennélfogva többen is rámutattak, hogy a jelenleginél sokkal több feltáró jellegű kvalitatív vizsgálatra lenne szükség, amelyek segítenék a növekedés komplex elméleti modelljének megalapozását.

Egyre inkább az a meggyőződés tör utat magának, miszerint kizárólag a fenntartható növekedés tekinthető vállalkozói szempontból sikernek. De mi tekinthető fenntarthatónak? Ez felveti a kérdést, hogy milyen időtávon érdemes vizsgálni a vállalkozások növekedését. *Gabrielsson* 2011 (idézi *Virtanen–Smallbone* 2013) például svéd gyors növekedésű vállalkozások vizsgálatával kimutatja, hogy azok jellemzően érett cégek, mivel átlagos koruk 19 év. Hasonló megállapításra jut *Heimonen és Virtanen* 2012 a finn vállalkozásokkal kapcsolatban, amelyek átlagosan legalább 15 éve működő cégek. *Daunfeldt és Halvarsson* 2015 közel fél millió svéd cég esetében vizsgálta, hogy a kiválasztott gyors növekedésű vállalkozásokra jellemző növekedés tartósnak tekinthető-e. Az 1997-2008 közötti időszakot három éves periódusokra bontották. Azt tapasztalták, hogy az első periódusban gyorsan növekvő cégek nem növekednek a következő periódusokban, sőt jelentős munkaerőt bocsájtanak el. A fentiekből következik, hogy továbbra sincs konszenzus abban, hogy hány év töretlen és gyors ütemű növekedést követően lehet egy céget gazellának tekinteni.

Nincs egyetértés abban a tekintetben sem, hogy milyen és mekkora küszöbértéket kell alkalmazni a leggyorsabb gazella cégek lehatárolására: egyesek a választott mutató esetében legalább egy bizonyos %-os növekedést megvalósító cégeket tekintik gazellának (pl. *Autio és szerzőtársai* 2000, *Birch és szerzőtársai* 1995). Ugyanakkor mások rangsorolják a cégeket a

választott mutató szerint és a leggyorsabban növekvő cégek bizonyos %-át (általában 10%-át) tekintik gazellának (lásd például *Davidsson és Delmar* 2006, *Schreyer* 2000).

A szakirodalom jelentős része tehát a növekedés tényezőinek beazonosítására vagy a növekedés mértékének meghatározására fókuszál. Egyesek ugyanakkor felhívják a figyelmet arra, hogy a növekedés egy komplex, nagyon változatos formákat öltő dinamikus folyamat, amely számos emberi tevékenységet kapcsol össze egymással és más egyéb tényezőkkel (*Delmar és szerzőtársai* 2003, *Wong és szerzőtársai* 2005, *Davidsson és szerzőtársai* 2010, *Audretsch és szerzőtársai* 2014). Ezért a meghatározó tényezők feltárása helyett sokkal célravezetőbb lenne a „*hogyan megy végbe a növekedés*” kérdésre választ adni.

A növekedés, mint folyamat multidimenzionális komplex jelenségnek tekinthető, amelynek kifejezésére vélhetően nem létezik egyetlen legjobb változó. Hiányzik az a szakirodalom, amely a vállalati növekedés koncepcionális megalapozására törekedve a növekedés integrált modelljével állna elő, amit megfelelő empirián tesztelne. Bár tény, hogy az utóbbi időben egyre több kutató ad hangot aggodalmának és hívja fel a figyelmet a terület koncepcionális újragondolására, illetve az alternatív megközelítések szükségességére, ezzel eddig nagyon kevesen próbálkoztak (*Davidsson és szerzőtársai* 2010, *Gupta és szerzőtársai* 2013).

A megértést nehezíti, hogy többféle növekedési pálya létezhet. *Delmar és szerzőtársai* 2003 szerint különböző típusú növekedés létezik, úgymint (1) organikus, azaz új cég alapítása, (2) koncentráció (összeolvadás, felvásárlás), (3) innovációval megvalósuló, azaz új termék vagy szolgáltatás bevezetésével kiváltott növekedés. A szerzők 7 különböző gazella cégtípust különböztetnek meg a növekedés módja szerint, illetve a vállalkozás karakterisztikái alapján. Azt állítják, hogy az egyes gazellák nagyon különböző módon nőhetnek, ezért *nincs olyan, hogy tipikus növekvő cég*. *Coad* 2007 vizsgálata is a többféle növekedési pálya lehetőségét veti fel.

Birley és szerzőtársai 1995 az European Task Force-től kapott megbízást arra, hogy állítsanak össze egy listát az európai gyorsan növekvő cégekről. A lista célja, hogy a rajta szereplő vállalkozások sikertörténetei más cégek számára példát mutassanak (*role model*). Másrészt a listán szereplő vállalkozásokon tesztelni kívánják, hogy a nekik nyújtott pénzügyi támogatások valóban hatásosak-e. A szerzők az adatbázis összeállításakor számos nehézséggel szembesültek. Például felhívják a figyelmet, hogy ilyen nemzetközi céglista összeállítását nagymértékben hátráltatja az elérhető adatbázisok megbízhatatlansága, továbbá az, hogy pl. az egyes országok eltérő pénzügyi adatokat gyűjtenek az egyes cégekről. Továbbá a kérdőíves vizsgálatokkal kapcsolatban rámutatnak arra is, hogy azok alkalmazásának eredményessége nagyon eltérő lehet országonként a kulturális adottságokból adódóan.

Az alábbiakban bemutatjuk a gazella vizsgálatok leginkább vitatott eredményeit, illetve áttekintést adunk a leggyakrabban felvetett módszertani problémákról. Ezt követően a kelet-közép-európai gazella vizsgálatok eredményeiről nyújtunk összefoglalást.

MAGAS NÖVEKEDÉST MEGHATÁROZÓ TÉNYEZŐK

A vállalkozás jellemzői és a növekedés

Vállalati méret és kor

Jóllehet a köztudatban úgy terjedt el, hogy a gyorsan növekvő vállalkozások *kicsi és új* (vagy legalábbis *fiatal*) cégek. Ezt a megállapítást mind a mai napig a jelentős számú irodalom ellenére sem sikerült minden kétséget kizáróan bizonyítani. Hosszú ideig tartotta magát az a Gibrat törvényeként ismertté vált tétel, miszerint a növekedés üteme teljesen független a vállalkozás kezdeti méretétől és korától. Továbbá feltételezték, hogy a cégek várható növekedési üteme megegyezik az adott iparágban tevékenykedő cégek átlagos növekedési ütemével (Dunne és szerzőtársai 1989; Sutton 1997, Caves 1998; Geroski 1995; Audretsch 1995, Audretsch és szerzőtársai 1999, 2004). A későbbi kutatások tükrében ugyanakkor megváltozott a törvénnyel kapcsolatos korábbi álláspont. Elsőként Jovanovic 1982 igazolta, hogy a kicsi és fiatal cégek gyorsabban nőnek. Megállapítását később többen is megerősítették (lásd Moreno és Casillas 2007 vagy Stam 2010 részletes irodalmi összefoglalóját, további példaként említhető Terjesen és Szerb 2008, Park és szerzőtársai 2010, Schimke és Brenner 2011, Bentzen és szerzőtársai 2012). Ugyanakkor ellenpéldák is előfordulnak, mint például Haltiwanger és szerzőtársai 2013 tanulmánya, amelyben a cégek korát kontrollváltozóként használva nem sikerül kimutatni pozitív kapcsolatot a kis méret és a növekedés között. Caves 1998 eredményei pedig azt támasztják alá, hogy a méret és a növekedés közötti összefüggés csak bizonyos méretkategória felett jelentkezik, így lehetséges az, hogy a kisméretű cégekre a törvény nem érvényesül. Lotti 2003 viszont arra a következtetésre jutott, hogy a cégek életciklusuk elején gyorsabban növekednek, míg később érvényesül Gibrat törvénye. Moreno és Casillas 2007 magyarázata szerint a kis cégeket az motiválja a gyorsabb növekedésre, hogy mihamarabb a nagyvállalatokéhoz hasonló méretgazdaságosságbeli előnyökre kívánnak szert tenni, ezzel erősítve versenyképességüket. Kolar 2014 a gyors növekedésű innovatív cégekkel (HGIE) kapcsolatban úgy véli, hogy azok jelentős része kisméretű, de egyáltalán nem elhanyagolható mértékben találhatók közöttük nagyobb cégek is.

Általánosan elterjedt nézet a cégek korával kapcsolatban, hogy minél régebb óta működik egy cég, annál kisebb növekedésének mértéke, vagyis negatív kapcsolat van kor és növekedés között (*Haltiwanger és szerzőtársai* 2013). *Navaretti és szerzőtársai* 2014 is megerősítették, hogy a fiatal (francia, olasz és spanyol) gazellák gyorsabban nőnek, ugyanakkor arra is felhívják a figyelmet, hogy a gyorsaknál a bukás esélye pont ugyanakkora, mint a kevésbé gyorsan növekvőknél. *Kolar* 2014 vizsgálatai pedig arról tanúskodnak, hogy a HGIEs-ek is jellemzően fiatal cégek, de jellemzően nem startup-ok, mivel csupán 1%-uk fiatalabb 5 évesnél és minden negyedik cég idősebb 25 évesnél. Hasonló eredményre jutott *Czarnitzki és Delanote* 2012, akik szerint a 6 évnél fiatalabb, 250 főnél kevesebbet foglalkoztató, K+F-re bevételek legalább 15%-át fordító fiatal innovatív gazellák (*young innovative companies, YICs*) sokkal gyorsabb növekedést valósítanak meg, mint más gazellák.

Van Praag és Versloot 2008 szakirodalmi áttekintése megerősíti, hogy jelentős mértékben a kisméretű és fiatal cégek felelősek az új munkahelyekért, az innovációért és a termelékenység növekedéséért, ez pedig összhangban van *Ács és Audretsch* 1987 korábbi eredményeivel. *Henrekson és Johnsson* 2010 ugyanakkor úgy vélik, hogy a gyorsan növekvő cégek bár jellemzően fiatal cégek, de nem feltétlenül kicsik. A fentieknek ellentmond *Acs és Mueller* 2008 amerikai vállalkozásokkal kapcsolatos elemzése, mivel szerintük a gyors növekedés nem feltétlenül az európai értelemben vett (250 fő alatti) kisvállalkozások kizárólagos jellemzője, és akár érett cégek³ is növekedhetnek.

A fenti eredmények tükrében úgy tűnik, hogy *bármilyen méretű vagy korú cég lehet gazella*.

Vállalkozói képességek

A kutatók egyetértenek abban, hogy vállalkozói képességek (*entrepreneurial capacity*) döntő mértékben befolyásolni képesek a cégek növekedési lehetőségeit. Ugyanakkor jellemző az is, hogy ezek a képességek igen ritkák és egyenlőtlenül oszlanak el a vállalkozások körében (*Penrose* 1959, *Davidsson* 1991, *Wiklund and Shepherd* 2003, *Peneder* 2009). *Jovanovic* 1982 szerint a vállalkozók képességeiket kizárólag tanulás révén ismerhetik meg és fejleszthetik. Tanulni pedig csak úgy lehet, ha van miből, azaz ha a vállalkozó hajlandó kockázatot vállalni és megpróbálni növekedni. *Wennberg* 2013 harminc olyan tanulmány eredményeit összegzi, amelyek mindegyike igazolja a vállalkozói képességek (a tulajdonos/menedzser/menedzsment képzettsége, korábbi munka- és vezetői tapasztalatai, neme, vezetői stílusa, az alkalmazott üzleti vagy HRM gyakorlat stb.) növekedésben játszott meghatározó szerepét.

Iparág

Nincs egyetértés abban, hogy a gazella cégek bármilyen iparágban előfordulhatnak-e, vagy inkább csak néhány iparágban felülreprezentáltak a jelenlétük. A jelenlegi kutatások azt igazolták, hogy magas növekedésű cégek gyakorlatilag bármilyen iparágban előfordulhatnak, de vélhetően a high-tech iparágakban nagyobb az előfordulási valószínűségük (*Hölzl* 2009, *Henrekson és Johansson* 2010). Hasonló eredményre jutott *Daunfeldt és szerzőtársai* 2010, akik a svéd gazellák iparági elosztásával kapcsolatban megállapították, hogy bár előfordulhatnak bármelyik iparágban, mégis leggyakrabban a tudásintenzív szolgáltató iparágakban vannak jelen. Szintén a svéd gyors növekedésű cégekkel kapcsolatban *Falkenhal és Junkka* 2009 arra a következtetésre jutott, hogy bármelyik iparágban előfordulhatnak, de valamivel nagyobb az előfordulási valószínűségük az üzleti szolgáltató szektorokban. Ugyanakkor *Bastesen és Vatne* 2009 a norvég gyors növekedésű cégeket vizsgálva azt találták, hogy nem bukkantak olyan összefüggésre, miszerint egyes iparágakban magasabb lenne a gazellák aránya.

Érdemes lenne megvizsgálni, hogy a gazelláknak köszönhetően adott iparág relatív súlya növekszik-e vagy nem. Feltételezhető, ha nem növekszik, akkor ott a gazellák csupán kiszorítják a már jelenlévő cégeket, ugyanakkor a növekvő iparágak esetében tényleges növekedést váltanak ki.

Hálózatosodás és növekedés

Mindezidáig a vállalkozások közötti együttműködés és a gyors növekedés közötti kapcsolatot viszonylag kevesen vizsgálták, így kevés az általános érvényűnek tekinthető konklúzió. *Schoonjans és szerzőtársai* 2013 szakirodalmi összefoglalás tartalmazó cikke alapján úgy vélik, hogy a cégek hálózatosodása, azaz az együttműködések erősítése, kedvezően befolyásolja az üzleti sikert, hiszen a közös tudás bővítése innovációt eredményezhet, ami versenyelőnyhöz juttathatja az együttműködésben résztvevőket. *Brüderl és Preisendoerfer* 1998 eredményei szintén alátámasztják, miszerint a más vállalkozásokkal való együttműködés pozitívan hat a résztvevő felek növekedési teljesítményre. *Lechner és Dowling* 2003 német IT cégekkel készített esettanulmányokból arra következtetnek, hogy minden cég rendelkezik egy ún. egyéni kapcsolati mixszel, aminek tartalma az idővel folyamatosan változik. Jellemző, hogy a kis cégek nem rendelkeznek tudás- és innovációs együttműködési hálózatokkal, mivel ezek fenntartása igen nagy pénzügyi terhet róna rájuk. Ezért jellemző, hogy az egyéni kapcsolati

mixekben a tudás- és innovációs hálózatok a cégek életútjának későbbi szakaszában jelennek meg. Ezzel szemben *Havnes és Senneseth* 2001 nem talált összefüggést növekedés (foglalkoztatottak száma, értékesítés árbevétele) és a hálózatosodás mértéke között. Ugyanakkor megállapítják, hogy a szorosabb együttműködés kedvezően hat a piaci terjeszkedésben megjelenő növekedésre. *Casson és Giusta* 2007 a társadalmi tőke és a társadalmi-gazdasági hálózatok irodalmának áttekintésével arra a következtetésre jut, hogy a különböző célok különböző típusú hálózatok kialakítását igényli a vállalkozásoktól. Továbbá feltételezik, hogy más hálózatokra van szükség a vállalkozási tevékenység kezdeti szakaszán, mint a későbbi szakaszokban. *Johannisson és szerzőtársai* 2002 egy 2000 fős svéd település vállalkozásait vizsgálva bizonyították, hogy a helyi vállalkozások működését nagymértékben befolyásolják az együttműködéseiket koordináló intézmények. *Schoonjans és szerzőtársai* 2013 azt kutatták, hogy a flamand KKV-k formális (állam által finanszírozott) együttműködési programban való részvétele miként hat a cégek növekedésére. Eredményeik alátámasztották, hogy az együttműködést támogató szervezetek kimutatható mértékben befolyásolják a cégek növekedését, ezért a szerzők az intézményi beágyazottság erősítésére hívják fel a figyelmet.

Innováció és növekedés

Jóllehet nagyszámú tanulmány próbálta kideríteni, vajon az innovatívabb cégek gyorsabban növekednek-e, számos kérdés továbbra is megválaszolatlan maradt. *Audretsch és szerzőtársainak* 2014 vizsgálata arra enged következtetni, hogy az innováció meghatározó tényezője a vállalati növekedésnek. Ugyanakkor hangsúlyozzák azt is, hogy az egyes cégek innovációs képessége igen eltérő, és az innováció növekedésre gyakorolt hatását befolyásolja az időszak megválasztása és a földrajzi elhelyezkedés. Továbbá kiemelik, hogy az innováció hatása igen eltérő lehet a cég jellemzőitől, a piac jellemzőitől (iparág), valamint a külső környezet sajátosságaitól függően. A fentiekkel ellentétben *Deschryvere* 2014 szakirodalmi összefoglalójában utal arra, hogy jó néhány tanulmány nem talált szignifikáns kapcsolatot növekedés és innováció között. Saját eredményei is azt mutatják, hogy nem minden cég esetében és nem mindenfajta innovációs tevékenység vezet növekedéshez. Szerinte kizárólag a folyamatos innovációs tevékenységet folytató cégekre igaz az, hogy az innováció pozitívan segíti elő tartós növekedésüket. *Heimonen* 2012 innovatív finn cégeket vizsgálva állapította meg, hogy a siker és az innovativitás között a kapcsolat nem egyértelmű, sőt rövid távon a kapcsolat iránya akár még negatív is lehet. Következtetése szerint ez azzal magyarázható, hogy a növekedni szándékozó cégekre a radikális innováció megvalósítása olyan pénzügyi-

finanszírozási terhet róna, amit nem tudnak felvállalni. Helyette a legtöbb cég inkább már meglévő termékek/szolgáltatások továbbfejlesztésével (másolással) kíván növekedést generálni. A szerző állítását igazolja az is, hogy a mintába került 384 gazella cégnek csupán 8%-a törekedett innováció megvalósítására. *Coad és Rao* 2008 szintén árnyalja az innovációval kapcsolatos korábbi felfogást, mivel kijelentik, hogy az innováció leginkább a gyorsan növekvő vállalatok esetében meghatározója a növekedésnek, míg más cégeknél a növekedésre akár negatívan is hathat. Az amerikai gyógyszergyártó cégek 1950 és 2008 közötti növekedését vizsgálva *Demirel és Mazzucato* 2012 szerint az innováció növekedésre gyakorolt pozitív hatása elsősorban a cég jellemzőinek (méret, szabadalmak száma, szabadalmazás gyakorisága) függvénye. Későbbi cikkükben *Mazzucato és Parris* 2015 ugyanezen amerikai gyógyszergyártó cégek innovációs aktivitása és növekedése közötti kapcsolatot vizsgálta 1963 és 2002 között. A korábbi megállapításukat azzal a nagyon fontos gondolattal egészítették ki, miszerint a cégek jellemzői valóban befolyásolják az innováció növekedésre gyakorolt hatását, ugyanakkor sokkal fontosabb, mennyire éles a verseny az adott iparágban. Amennyiben nincs verseny, úgy a K+F-re költött összegek nem biztos, hogy növekedés formájában megtérülnek. Ugyanakkor dinamikus környezetre a cégeknek reagálniuk kell (növekedéssel vagy megszűnéssel), ennek pedig jellemzően innovációval tudnak eleget tenni. *Lee* 2010 eredményei arról tanúskodnak, hogy az alacsony technológiai képességű cégek visszafogott növekedésre képesek, míg a magas technológiai képességűek fenntarthatóbb vagy kimagaslóbb növekedést tudnak felmutatni. Végül soron a növekedés mértékét döntően befolyásolja a cég kezdeti technológiai tudásállományának nagysága. *Hölzl és Friesenbichler* 2007 tanulmánya szintén megerősíti, hogy a gazella cégek jellemzően innovatívabbak. Azonban felhívják a figyelmet, hogy az eredményekre befolyással van, hogy milyen indikátorral történik a gazellák lehatárolása. *Hölzl és Janger* 2013 CIS⁴ adatok vizsgálata alapján pedig arra következtet, hogy az innováció növekedésben játszott szerepe változó lehet attól függően, hogy elemzés milyen időszakra készült. *Segarra és Teruel* 2014 a K+F beruházások szerepét vizsgálták spanyol feldolgozóipari cégek növekedésére. Az eredményekből arra következtettek, hogy a K+F befektetések pozitívan befolyásolják a növekedés mértékét, valamint megállapítást nyert, hogy a belső K+F a leggyorsabban növekvő cégeknek, míg az külső K+F beruházások inkább a közepesen növekvőknek fontos. Ezzel szemben *Koski és Pajarinen* 2013 finn cégek pénzügyi adatait vizsgálva rámutatott, hogy bár a K+F támogatások kedvezően hatnak a startup-ok és érett cégek esetében, ugyanakkor úgy tűnik kevésbé hatnak a gazellákra.

Goedhuys és Sleuwaegen 2010 tanulmányukban olyan legalább 5 főt foglalkoztató afrikai feldolgozóipari cégeket vizsgáltak, amelyek 2002-2005 között legalább éves 10%-os

növekedést mutattak a foglalkoztatottak számában. A mintába került 947 gyors növekedésű céggel kapcsolatban arra a megállapításra jutottak, hogy a termék innováció pozitívan befolyásolja a gazellává válásukat, míg a folyamat innováció negatívan hatott növekedésükre. Ugyanakkor *Parker és szerzőtársai* 2010 a legalább éves 30%-os árbevétel-növekedését elért brit gazellákkal készült interjúk alapján arra a következtetésre jutottak, hogy a termékfejlesztés negatívan hat a gyors növekedésre, míg a marketing innováció jótékony hatást vált ki. *Ryzhkova* 2014 svéd gazella cégek vezetőivel készített interjúi alapján kijelenti, hogy a vevőkkel való kapcsolattartás a gazella cégek esetében gyakorta vált ki radikális innovációt (az online módszerekkel történő kapcsolattartás például kifejezetten kedvez a szolgáltatás innovációnak).

Külső környezet és növekedés

Audretsch és Lehmann 2005 figyelmeztet, hogy a növekedést nem csupán a vállalkozás különböző belső jellemzői befolyásolják, hanem a vállalkozáson kívüli, külső tényezők is. Hasonlóképpen *Gupta és szerzőtársai* 2013 irodalmi összefoglalójukban szintén kiemelik a környezeti/intézményi tényezők növekedésen játszott meghatározó szerepét, hiszen minden vállalkozás attól egyedi, hogy az eltérő környezet eltérő növekedési pályákat alakít ki. *Muthaih és Venkatesh* 2012 indiai KKV-kkal kapcsolatos vizsgálatukban szintén az intézményi és a pénzügyi korlátok növekedésre gyakorolt negatív hatására hívják fel a figyelmet. *Karlsson és Dahlberg* 2003 meggyőződése szerint a régiót jellemző intézményi kontextus alapvetően meghatározza a benne működő cégek növekedési potenciálját, mivel a társadalmi tőkéhez, a helyi rejtett (tacit) tudáshoz való hozzáférést, valamint az együttműködések kialakulásához szükséges bizalom meglétét kizárólag a közelség képes biztosítani. *Schreyer* 2000 meglátása szerint amennyiben nem megfelelőek az intézményi kondíciók, akkor az erodálhatja a növekedésre irányuló vállalkozói motivációt. *Teruel és de Wit* 2011 az eltérő intézményi környezettel magyarázzák 17 OECD ország eltérő gazella arányait. *Estrin és szerzőtársai* 2009 szerint a megfelelő tulajdonjogi szabályozás kedvezően hat a cégek növekedésre. *Henrekson és Johansson* 2008 szerint az intézmények felelősek a vállalkozók növekedésre vonatkozó aspirációikért és a szükséges kompetenciák meglétéért is. Következésképpen kimutatták, hogy a megfelelő adórendszerrel, munkaerő-piaci, illetve termékpiacon szabályozással rendelkező országok esetében jóval magasabb a gyors növekedésű vállalatok aránya az összes vállalkozáson belül.

Jóllehet egyetértés van a kutatók között, hogy az intézményi környezet kedvezően hat a növekedésre, ugyanakkor az eredmények körütekintő megítélésére van szükség. Ugyanis a szakirodalom mind a mai napig adós maradt a növekedésre befolyással bíró intézmények körének egzakt beazonosításával, illetve azok eltérő súlyának meghatározásával. Jellemző, hogy a tanulmányok csupán néhány fontosnak vélt környezeti tényezőt emelnek ki, ami nagyfokú szubjektivitásra utal a tényezők fontosságának megítélésénél.

Finanszírozás

A kisvállalati tőkefinanszírozás témakörében meghatározó alaplűnek számít *Berger és Udell* 1998 tanulmánya. Ebben a szerzők egy modellben vázolják fel a vállalati növekedés (az egyes méretkategóriák) és a tipikus finanszírozási formák közötti kapcsolatot. Eszerint kezdetben a tőke típusú finanszírozási formák (pl. családtagoktól, barátoktól kölcsönök, üzleti angyalok, kockázati tőke, utóbbi időben ez kiegészült a crowdfunding-gal) dominálnak, míg nagyobb méret mellett már megjelennek a különböző banki hiteltermékek, valamint a tőzsdén való megjelenés is. Általánosan kijelenthető, hogy nagyon kevés tanulmány foglalkozik kifejezetten a gyors növekedésű vállalkozások finanszírozási lehetőségeivel, ami esetleg rámutatna arra, hogy a gazellák finanszírozásukban mutatnak-e speciális vonásokat. A kockázati tőkefinanszírozással kapcsolatban elterjedt álláspont, hogy az pozitívan hat a gyors növekedésre (*Estrin és szerzőtársai* 2009). Ugyanakkor *Nandal* 2016 szerint bár sokakban él az az elképzelés, hogy a magas növekedési potenciállal rendelkező startup-ok esetében is jellemző finanszírozási forma a kockázati tőkefinanszírozás, valójában ezen startup-oknak csak nagyon kis része él ezzel a lehetőséggel. Még az USA-ban is, ahol a kockázati tőke finanszírozás piaca meglehetősen érett, az új cégeknek csupán 0,5%-a finanszírozza növekedését elsődlegesen kockázati tőkéből. Európában ez az arány még kisebb. A gyors növekedési potenciállal rendelkező startup-ok esetében a három leggyakoribb finanszírozási forma a bankhitel, hitelkártya hitel, illetve a jelzálogkölcsön. Kiemeli példaként a német intézményrendszert, amelynek sajátosságaiból fakadóan a német biotechnológiai startup-ok növekedését nagymértékben a banki finanszírozási lehetőségekhez köti, és pl. kifejezetten nehéz ezen cégek számára az elsődleges nyilvános tőzsdéi forgalomba hozatallal való tőkéhez jutás.

A fentiek rámutatnak arra, hogy szükség van a gyors növekedésű vállalkozások finanszírozásával kapcsolatos eredmények további finomítására. Nagyon jó példa erre *Grilli és szerzőtársai* 2014 közös tanulmánya, amelyben a szerzők azt állítják, hogy a magán kockázati

tőkefinanszírozás valóban hatékonyan segíti a gyors növekedést, szemben a kormányzat által finanszírozott (állami) kockázati tőkefinanszírozással.

A vállalati növekedés nem bizonyított axiómája

Többen is rámutattak, hogy a vállalati növekedéssel kapcsolatos némely állítás alapos vizsgálatot mellőző, axiómaként való elfogadása állhat az egymásnak ellentmondó eredmények hátterében. Szakmai körökben gyakran minden megalapozottság nélkül tényként fogadják el, miszerint a növekedés egyenlő a vállalati sikerrel. Jogosan merül fel tehát a kérdés *Davidsson* 1989, illetve *Davidsson és Wiklund* 1997 részéről, hogy amennyiben a vállalati növekedés a siker feltétele, akkor miért nem növekszik mindenki? *Kolvereid és Bullvag* 1996 eredményeinek tanúsága szerint a vállalkozások közel 40%-a nem kíván növekedni. A növekedésnek lehetnek előre nem látható, nem tervezett vagy épp nemkívánatos következményei is, amelyet *Flamholtz és Randle* 1990 „a növekedés fájdalmának” nevez. *Davidsson és szerzőtársai* 2009 tanulmányukban pedig egyenesen cáfolják, hogy pozitív kapcsolat létezne növekedés és profitabilitás között. Eredményeik szerint ugyanis a már profitabilis cégek azok, amelyek hosszú távon fenntartható, tartós növekedésre képesek, míg azok a cégek, amelyek alacsony profitabilitás mellett próbálnak növekedni hosszú távon végül elbuknak. A profitabilitás tehát *előfeltétele* a növekedésnek. A növekedés nem biztos, hogy minden cégnél bekövetkezik, ezért nem lehet norma, főleg nem az üzleti sikeré (*Blundel és Hingley* 2001). *Markman és Gartner* 2002 tanulmányukban az Inc. 500 adatbázisban szereplő gyors növekedésű vállalkozások esetében vizsgálták a növekedés és a profitabilitás kapcsolatát 1996 és 1998 közötti időszakra vonatkozóan. Az eredmények szerint nincs kapcsolat a foglalkoztatottak számával, illetve az értékesítés árbevételével mért növekedés és profitabilitás között. Ugyanakkor fordított kapcsolatot találtak a cégek kora és azok profitabilitása között, azaz a fiatal cégek valamivel profitabilisabbak.

Módszertannal kapcsolatos kérdések

A gyors növekedéssel kapcsolatos ellentmondó eredmények többek véleménye szerint az eltérő vizsgálati módszertanra vezethető vissza (*Chandler és Hanks* 1993, *Murphy és szerzőtársai* 1996, *Weinzimmer és szerzőtársai* 1998, *Coad* 2009, *Davidsson és szerzőtársai* 2010, *Daunfeldt és szerzőtársai* 2014, *Jeserich és szerzőtársai* 2012). *Gupta és szerzőtársai* 2013 szerint egyáltalán nem elhanyagolható, hogy a kutatók *miként definiálják* tanulmányuk tárgyát, azaz magát a vállalkozást. Számos változó alkalmazható a növekedés megragadására is. Gyakran

alkalmazzák például a foglalkoztatottak számát, az árbevételt, a profitot, az eszközök értékét, a piaci részesedést, valamint ritkábban a termelékenységet is. Mindegyik változónak megvan a maga előnye és hátránya, éppen ezért mindegyiket fenntartással kell kezelni, hiszen külön-külön alkalmazva csak korlátozottan képesek megragadni a növekedés igencsak összetett jelenségét. *Daunfeldt és szerzőtársai* 2014 tanulmányukban többféle indikátort is használnak a gazellák arányának meghatározására. A különböző indikátorok alkalmazásával kapott gazella csoportok ugyanakkor nem fedik egymás. Nem ugyanazok a vállalkozások a gazellák, ha foglalkoztatás szempontjából történik a lehatárolásuk, mint ha a termelékenység alapján. *Delmar és szerzőtársai* 2003, valamint később *Shepherd és Wiklund* 2009 is arra a megállapításra jutottak, hogy az eltérő gazella lehatárolásokkal kapott csoportoknak alig van közös metszete, mivel gyenge a korreláció az egyes növekedési indikátorok között. *Davidsson és szerzőtársai* 2009 szerint könnyen elképzelhető, hogy egy cégnél például nő az értékesítésből származó árbevétel, míg a foglalkoztatottak száma nem változik vagy akár csökken. Ez azzal is magyarázható, hogy a legtöbb cégvezető a foglalkoztatottak számának növekedését nem elérendő célnak tekinti, hanem a növekedéshez szükséges tényezőnek tartja. Sok cégnél gyakran kihelyeznek komplett feladatokat (outsourcing) más cégekhez. Hasonlóképpen lehetséges az is, hogy egy a foglalkoztatottak számában vagy értékesítés árbevételében növekvő cég nem profitabilis attól függően, hogy milyen időszakot vizsgálunk a cég életében (*Coad* 2010).

A gyors növekedésű cégek vizsgálatával foglalkozó tanulmányok általában kétféle módot kínálnak a beazonosítására: (1) meghatároznak egy alsó növekedési küszöbértéket és azon cégeket, amelyek ezt meghaladják gazellának tekintik (abszolút növekedés), vagy (2) adott iparágban a leggyorsabban növekvő cégek meghatározott százalékát tekintik gazellának (relatív növekedés). *Daunfeldt és szerzőtársai* 2014, valamint *Delmar és szerzőtársai* 2003 felhívják a figyelmet, ha relatív változóval történik a mérés, akkor jellemző, hogy a növekedés csak időszakos. Ugyanakkor abszolút mutatót választva nagy a valószínűsége annak, hogy a következő periódusban is növekedés lesz tapasztalható. Amennyiben relatív mutatók alkalmazásával történik a gazellák beazonosítása, úgy jellemzően felülreprezentáltak lesznek a kisméretű cégek, míg az abszolút mutatók a nagy cégek növekedését nagyítják fel.

A fenti probléma érzékeltetése céljából az alábbi vizsgálatot végeztük el. A szakirodalomban gyakorta alkalmazott különböző definíciók alapján kiszűrtük a gyorsan növekvő vállalkozásokat egy a magyar KKV-k versenyképességét 2010 és 2015 között vizsgáló adatállományból. Az adatgyűjtés két fázisban – 2014-ben és 2016-ban – zajlott. Így a

rendelkezésre álló adatállomány összesen 987 cégről tartalmaz pénzügyi és létszámadatokat. A minta rétegzetten reprezentatív⁵.

A gazellák számának meghatározására az abszolút és relatív küszöbértékek mellett az OECD által használt mutatót, illetve a Birch indexet használtuk. Az OECD (2010) definíciója szerint gyorsan növekvőnek számít minden olyan vállalkozás, amelynek az átlagos éves növekedési üteme egymást követő három éven keresztül meghaladja a 20%-ot, és tíz vagy annál több alkalmazottal rendelkezik a vizsgált időszak elején. A Birch index a százalékos növekedés mellett a foglalkoztatottak számának vagy az árbevételnek az abszolút értelemben vett növekedését is figyelembe veszi. Leggyakrabban a cégek legmagasabb Birch indexszel jellemezhető 10 százalékat tartják gyorsan növekvőnek (Békés – Muraközy 2012). Vizsgálati időszakként három éves időtávokat határoztunk meg (2010-2012, 2011-2013, 2012-2014, 2013-2015). Ennek megfelelően azok a vállalatok tekinthetők tehát gazellának, amelyek adott három éves periódus alatt abszolút vagy relatív értelemben gyorsabban növekedést mutattak egy megadott küszöbértéknél.

Az alábbi 1. számú táblázatból jól látható, hogy *nagyon különböző gazella számokat kapunk attól függően, hogy milyen mutatót használunk*. A gazella cégek számát meghatároztuk a vállalati méretkategóriák szerinti súlyok alkalmazásával, illetve azok nélkül is. A gazellák számának megadása mellett azt is megnéztük, hogy az alkalmazottak száma, illetve az árbevétel alapján leggyorsabban növekvő 25%, 5% és 1% esetében (táblázatban a-tól f-ig) érvényesülnek-e egyrészt az OECD által meghatározott 20%-os, másrészt a Birch indexnél megadott 10%-os kritikus küszöbértékek. A táblázatban zárójelben megadott százalékos értékek alapján kijelenthető, hogy minden esetben teljesülnek ezek a kritikus küszöbértékekre vonatkozó kritériumok. A zárójelben lévő szám a leggyorsabban növekvő 25%, 5% és 1% esetében a kritériumnak még éppen megfelelő gazella cég százalékos (árbevétel vagy alkalmazottak számában megmutatkozó) növekedését mutatja az adott időszakra vonatkozóan.

Az OECD és a Birch index alapján meghatározott gazella cégek vállalati méretkategóriák szerinti megoszlását tekintve a 20-49, valamint 50-249 főt foglalkoztató cégek képviselnek nagyobb arányt a mintában. Ugyanakkor a többi mutató esetében inkább a 20 főnél kevesebb főt alkalmazó cégek túlsúlya a jellemző.

1. táblázat

Gazella vállalatok száma a szakirodalomban gyakorta alkalmazott mutatók tükrében

Megjegyzés: a mintaszám és a 2014-es cégszámok alapján az egyes méretkategóriáknak megfelelően a következő súlyokat alkalmaztuk: 1-4 fő = 2,659, 5-9 fő = 0,233, 10-19 fő = 0,171, 20-49 fő = 0,090, 50-249 fő = 0,083, 250 fő felett = 0,102.

Forrás: Saját szerkesztés.

Hazai és kelet-közép-európai gazella szakirodalom

Annak ellenére, hogy hatalmasra duzzadt nemzetközi szakirodalom foglalkozik a gyors vállalati növekedéssel, meglepő módon kevés a témával foglalkozó magyar, illetve kelet-közép-európai földrajzi fókuszú gazella tanulmány. A magyar gazellákat vizsgáló cikkeken kívül kizárólag néhány román, lengyel és szlovén publikáció érhető el angol nyelven.

A tanulmányokban alkalmazott módszertan jellemzőit, a legfontosabb megállapításokat és következtetéseket az 2. számú táblázat foglalja össze. Ebből látható, hogy a magyar, lengyel, román és szlovén gazella vizsgálatokra is igaz, hogy a kapott eredmények *több tekintetben is ellentmondanak egymásnak*. Ez pedig vélhetően abból következik, hogy igen eltérő módon definiálják és mérik a kutatók a gyors növekedést. A kelet-közép-európai gazellákkal kapcsolatban sincs konszenzus abban, hogy ezek fiatal vagy érett, kicsi vagy nagy cégek, illetve hogy egy vagy néhány iparágban nagyobb-e az előfordulási valószínűségük. Ugyanakkor az eredmények szinte mindegyike kiemeli, hogy a gyors növekedésű cégek esetében meghatározók az *egyéni tényezők*, kiváltképp a *vezetői képességek*. Továbbá a kelet-közép-európai gazella cégek fontosnak ítélik az *innováció*, valamint a *külső környezeti tényezők* növekedésben betöltött szerepét. Ugyanakkor szinte mind kizárólag hazai piacra fókuszáló cég, és csak kevésen folytatnak exporttevékenységet.

2. táblázat

Kelet-közép-európai gazella kutatási eredmények

Forrás: Saját szerkesztés.

Összefoglalás

A gyors növekedésű vállalkozások beazonosítása, jellemzőik meghatározása, valamint a gazdasági növekedésben játszott szerepük feltárása napjainkra széles körben kutatott területté vált. Az utóbbi néhány évtizedben látványosan megsokszorozódott a gazellákkal foglalkozó tanulmányok száma. Erre utal az is, hogy a Google Scholar tudományos keresőben a *high-growth firms*, *high-impact firms*, *fast-growing firms*, illetve *gazelle* kulcsszavakra rákeresve több ezer hivatkozást kapunk eredményül. Például a *high-growth firms* és *gazelle* kifejezéseket egyszerre beírva a keresőbe összesen 1030 darab találatot kapunk, melynek több mint felét (735 db) csak az elmúlt öt évben publikálták. 2015-ben eddig 95 olyan tanulmány⁶ jelent meg, amelyekben valamilyen módon utalás történik a gyors növekedésű vállalkozásokra. A magas találati számokat elnézve nem meglepő, hogy az utóbbi néhány évben megjelent jó néhány, a korábbi vizsgálatok eredményeit rendszerező tanulmány is. Ugyanakkor úgy tűnik, hogy a rengeteg tanulmány ellenére továbbra is csak egy dolgot állíthatunk biztosan a növekedéssel kapcsolatban, amit már a 60-as években *Edith Penrose* is megállapított, hogy valóban *trükkös probléma*.

A kutatások azt igazolják, hogy a gyors növekedésű vállalkozások fontosak, hiszen ezek biztosítják az új munkahelyek jelentős részét. Ebből következően a politikai döntéshozók arra a kérdésre várnak választ, hogy *kik a gazellák és miként lehet a számukat növelni*, hiszen foglalkoztatáspolitikai szempontból az lenne előnyös. Ugyanakkor az összefoglalókból kiderült, hogy ezt a kérdést a felfokozott tudományos érdeklődés ellenére sem sikerült megnyugtató módon megválaszolni. A kutatások elsősorban a növekedésben szerepet játszó tényezők beazonosítására irányulnak. A kapott eredmények azonban ellentmondók, hiszen a vizsgálatok szerint a gyors növekedésű cég lehet kicsi, ugyanakkor nagy, lehet fiatal, de akár érett, régóta működő cég is. Előfordulhat, hogy a vállalkozás növekedése innovációnak köszönhető, de az is megeshet, hogy az innovációnak semmi szerepe a gyors növekedésben. Elképzelhető, hogy bizonyos iparágakban gyorsabb növekedés jellemző, de az is lehetséges, hogy egyes cégek kiugróan magas növekedésre képesek átlagos vagy alacsony növekedéssel jellemzett iparágakban. Egyes eredmények alátámasztják a hálózatosodás és együttműködések jótékony hatását a gyors növekedésre, míg máshol az eredmények ezt cáfolják. A finanszírozás tekintetében sem tekinthető egységesnek a szakirodalom. Egyes tanulmányok a gazellák esetében ugyanazon tipikus finanszírozási formákat határozzák meg mint a nem gyors növekedés érvényesülése esetén, míg más cikkek a gyorsan növekvő vállalkozások sajátos

finanszírozási módjaira mutatnak rá. Egyetértés mutatkozik azonban a különleges vállalkozói képességek, valamint a megfelelő külső intézményi környezet gyors növekedésre gyakorolt kedvező hatásával kapcsolatban.

A bemutatott ellentmondásos eredmények okát a legtöbben egyrészt a vállalati növekedéssel kapcsolatos bizonyítás nélküli axiómák feltétel nélküli elfogadásában, másrészt a gazella vizsgálatok módszertani sokféleségével magyarázzák. Az értelmezésbeli különbségek és az eltérő módszertan megkérdőjelezi a kapott eredmények összehasonlíthatóságát, valamint azok általánosíthatóságát. A probléma ott kezdődik, hogy hiányzik a széleskörű konszenzus a gazellák definiálásával kapcsolatban. Nincs egyetértés abban, hogy milyen változó alapján tekinthetünk egy céget gyorsan növekvőnek. Továbbá nem tudni, hogy milyen hosszú az az időtáv, amely alatt gyors növekedést kell felmutatnia egy cégnek, valamint számít-e az, hogy miből ered a gyors növekedés. Tudvalevő, hogy a cégek jelentős hányada nem növekszik. Érdekes módon nincs olyan tanulmány, amely a növekedés elmaradására keresne magyarázatot, holott a nem növekvő cégek beazonosítása lényegesen egyszerűbb feladat lenne. Másrészt a gazellákkal foglalkozó tanulmányok figyelmen kívül hagyják, hogy a növekedés összetett jelenség, így egy változó nem képes megragadni annak komplex jellegét. A komplex jelleg megértése érdekében többen is felhívják a figyelmet a kvalitatív feltáró jellegű munkák szükségességére, amelyek egyrészt segíthetik az ágazati sajátosságok megismerését, másrészt alapul szolgálhatnak a gyors növekedésre vonatkozó komplex elméleti modellek felállítására.

A politikai döntéshozókat foglalkoztató másik fontos kérdés, hogy *vajon fenntartható-e a gyors növekedés*. Ugyanis a gazella cégek nagy száma nem jelent automatikusan garanciát arra, hogy egy következő időszakban a növekedést esetleg nem egy hosszú visszaesés követi. Abban az esetben, ha a fenntarthatóság is bekerül a növekedés kritériumai közé, akkor az már a cégek egész életútjának vizsgálatát igényli (panel adatok). Ugyanakkor az ilyen jellegű vizsgálatoktól a kutatókat elrettenti (visszafelé tekintve) a történeti adatok hiánya, illetve (előre tekintve) a kutatás lefolytatásához szükséges hosszú idő.

A szakirodalmi áttekintés alapján kijelenthetjük továbbá, hogy a kelet-közép-európai gazella kutatások a fent leírtakhoz hasonló problémákkal terheltek. Nincs egyetértés a gazella cégek méretét, korát, ágazati előfordulását tekintve. Ezenfelül egyes tanulmányok tanúsága szerint a növekedésben a külső környezeti tényezők játszanak meghatározóbb szerepet, míg máshol az egyéni tényezők fontosságát hangsúlyozzák inkább.

Összefoglalva kijelenthető, hogy az eddigi kutatások ellentmondó eredményei nem segítik sem a téma iránt érdeklődő kutatók, sem a politikai döntéshozók tisztánlátását. Ha a vizsgálatokkal sikerült is volna hasonló, egymást fedő tulajdonságokat beazonosítani, a

megállapítások általános jellege kétségesse teszi, hogy hathatós segítséget tudjanak nyújtani a cégek közötti szelektálásban.

Köszönetnyilvánítás

Köszönettel tartozom Szerb László és Varga Attila professzor uraknak a tanulmány megírásánál nyújtott szakmai támogatásért.

Jegyzetek

^[1] Lásd például *Schumpeter* [1934], *Leff* [1979], *Birch* [1979], *Wennekers–Thurik* [1999], *Baumol* [2002], *Carree és szerzőtársai* [2002], [2007], *Brouwer* [2003], *Carree–Thurik* [2003], [2010], *Ács–Varga* [2005], *Ács és szerzőtársai* [2005], [2008], [2010], *Audretsch és szerzőtársai* [2006], *van Stel és szerzőtársai* [2005], *Wennekers és szerzőtársai* [2005], [2010], *Acs–Szerb* [2007], *Naudé* [2013].

^[2] Egyes szerzők gazelláknak nevezik az 5 évesnél fiatalabb gyorsan növekvő cégeket. Más esetben viszont a gazella kifejezést használják a gyors növekedésű vállalkozás szinonimájaként is (Kolar [2014]).

^[3] Az általuk beazonosított magas növekedésű amerikai cégek átlagos életkora 25 év volt.

^[4] Community Innovation Survey, Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/microdata/community-innovation-survey>

^[5] Az adatállományra épülő tanulmány: Szerb László, Csapi Vivien, Deutsch Nikolett, Hornyák Miklós, Horváth Ádám, Kruzslicz Ferenc, Lányi Beatrix, Márkus Gábor, Rác Gábor, Rappai Gábor, Rideg András, Szűcs P. Krisztián, Ulbert József (2014) Mennyire versenyképesek a magyar kisvállalatok?: A magyar kisvállalatok (MKKV szektor) versenyképességének egyéni-vállalati szintű mérése és komplex vizsgálata, Marketing és Menedzsment 48 évf. (Különszám) pp. 3–21.

^[6] Gyűjtés dátuma: 2015. október 10.

Irodalomjegyzék

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B. (1987), „Innovation, Market Structure and Firm Size”, *Review of Economics and Statistics*, **69** 4, pp. 567-575
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B. (eds.) (2010), *Handbook of Entrepreneurship Research*. International Handbook Series on Entrepreneurship 5, Springer Science & Business Media.
- Acs, Z. J., Audretsch D. B., Braunerhjelm, P. and Carlsson B. (2005), *Growth and Entrepreneurship: An Empirical Assessment*, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, n. 3205, Jena, Max Planck Institute of Economics.
- Acs, Z. J., Desai, S., Hessels, J. (2008), „Entrepreneurship, economic development and institutions”, *Small Business Economics*, **31** 3, pp. 219–234
- Acs, Z. J., Mueller, P. (2007), „Employment effects of business dynamics: Mice, gazelles and elephants”, *Small Business Economics*, **30** 1, pp. 85–100.
- Acs, Z. J., Szerb, L. (2007), „Entrepreneurship, economic growth and public policy”, *Small Business Economics*, **28** 2/3, pp. 109–122
- Acs, Z. J., Varga, A. (2005), „Entrepreneurship, agglomeration and technological change”, *Small Business Economics*, **24** 3, pp. 323–334
- Alb, M. (2015), Fast-growing companies from Timis county: does the age matter? *Annals of the „Constantin Brâncuși”*, University of Târgu Jiu, Economy Series, **2** 1, pp. 239–245
- Andrási, Z., Borsi, B., Farkas, L., Némethné Pál, K., Papanek, G. and Viszt, E. (2009), *A mikro-, kis- és közepes vállalatok növekedésének feltételei*. GKI Gazdaságkutató Zrt, Budapest.
- Audretsch, D. B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*, MIT Press, Cambridge.
- Audretsch, D. B. (2012), *Determinants of High-Growth Entrepreneurship*, OECD/DBA International Workshop, Copenhagen, 28 March 2012.
https://search.oecd.org/cfe/leed/Audretsch_determinants%20of%20high-growth%20firms.pdf
- Audretsch, D. B., Coad, A. and Segarra, A. (2014), „Firm growth and innovation”, *Small Business Economics*, **43** 4, pp. 743–749
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. and Lehmann, E. (2006), *Entrepreneurship and Economic Growth*, Oxford University Press, New York
- Audretsch, D. B., Klomp, L., Santarelli, E. and Thurik, A. R. (2004), „Gibrat's Law: Are the Services Different?” *Review of Industrial Organization*, **24** 3, pp. 301–324
- Audretsch, D. B., Lehmann, E. E. (2005), „Does the Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship hold for regions?” *Research Policy*, **34** 8, pp. 1191–1202
- Audretsch, D. B., Santarelli, E. and Vivarelli, M. (1999), „Start-up size and industrial dynamics: some evidence from Italian manufacturing”, *International Journal of Industrial Organization*, **17** 7, pp. 965–983
- Autio, E., Sapienza, H. J., Almeida, J. G. (2000), „Effects of Age at Entry, Knowledge Intensity, and Imitability on International Growth”, *The Academy of Management Journal*, **43** 5, pp. 909–924
- Bartelsman, E., Scarpetta, S. and Schivardi, F. (2005), „Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Evidence from Micro-level Sources in OECD Countries”, *Industrial and Corporate Change*, **14** pp. 365–391
- Bastesen, J., Vatne, E. (2009), The geography of rapid-growth firms. Exploring the role and location of entrepreneurial ventures. SNF-project No. 2450. Institute for Research in Economics and Business Administration, Bergen.
- Baumol, W. J. (2002), Entrepreneurship, Innovation and Growth: The David-Goliath Symbiosis, *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, **7** 2. 1-10. o.
- Beems, M. J. (2011): Stimulating high growth entrepreneurship in Hungary; A case study of the Hungarian Baranya region and the Dutch region of Twente. University Utrecht. Department of Economics and Social Geography.
- Berger, A. N., Gregory F. and Udell, G. F. (1998), „The Economics of Small Business Finance The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle”, *Journal of Banking and Finance*, **22** 6-8, pp. 613-673
- Békés, G., Muraközy, B. (2012), „Magyar gazellák. A gyors növekedésű vállalatok jellemzői és kialakulásuk elemzése”, *Közgazdasági Szemle*, **59** 3, 233–262. old.
- Bentzen, J., Madsen, E. S. and Smith, V. (2011), „Do firms’ growth rates depend on firm size?” *Small Business Economics*, **39** 4, pp. 937–947
- Bibu, N. A., Sala, D. C. (2014), Aspects of fast growth in Romanian companies. The case of a successful company in Timis county. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, **124** 20, pp. 263–271

- Bibu, N. A., Sala, D. C. and Alb, M. (2014), *General features of the Romanian fast growth oriented firms*, The 8th International Management Conference "Management Challenges for Sustainable Development", November 6th-7th, 2014, Bucharest.
- Birch, D. G. W. (1979), *The Job Generation Process*. MIT Program on Neighborhood and Regional Change, Vol., 302. o.
- Birch, D.L. (1989): Who creates jobs? Public Interest, Vol. 65. No. 3–14. o.
- Birch, D. L., Haggerty, A. and Parsons, W. (1995), *Who's Creating Jobs? Cognetics Inc.*, Boston, MA.
- Birch, D. L. and Medoff, J. (1994), „Gazelles”, in: Solmon, L.C. – Levenson, A.R. (eds), *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*, Westview Press, Boulder.
- Birley, S., Muzyka, D., Dove, C. and Rossell, G. (1995), „Finding the High-Flying Entrepreneurs: A Cautionary Tale. Entrepreneurship”, *Theory and Practice*. **19** 4, pp. 105–112
- Blundel, R. K., Hingley, M. K. (2001), „Exploring growth in vertical inter-firm relationships: small/medium firms supplying multiple retailers” *Journal of Small Business and Enterprise Development*, **8** 3, pp. 245–265
- Brouwer, M. (2002), „Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development”, *Journal of Evolutionary Economics*, **12** 1-2, pp. 83–105
- Brüderl, J., Preisendörfer, P. (1998), „Network Support and Success of Newly Founded Businesses”, *Small Business Economics*, **10** 3, pp. 213–225
- Carree, M.A. and Thurik, A. R. (2003), „The impact of entrepreneurship on economic growth.” in: Acs, Z. J. – Audretsch, D. B. (eds), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht, pp. 437–471
- Carree, M. A., Thurik, R. (2010), „The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth”, in: Acs, Z. J. – Audretsch, D. B. (eds), *Handbook of Entrepreneurship Research*. Springer, New York, pp. 557–594
- Carree, M., Van Stel, A., Thurik, R. – and Wennekers, S. (2002), „Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996”, *Small Business Economics*, **19** 3, pp. 271–290
- Carree, M. A., Van Stel, A., Thurik, A. R. and Wennekers, A. R. M. (2007), „The relationship between economic development and business ownership revisited”, *Entrepreneurship and Regional Development*, **19** 3, pp. 281–291
- Casson, M., Guista, M. D. (2007), „Entrepreneurship and Social Capital: Analysing the Impact of Social Networks on Entrepreneurial Activity from a Rational Action Perspective”, *International Small Business Journal*, **25** 3, pp. 220–244
- Caves, R. (1998), „Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms”, *Journal of Economic Literature*, **36** 4, pp. 1947–1982
- Chandler, G. N., Hanks, S. H. (1993), „Measuring the performance of emerging businesses: A validation study”, *Journal of Business Venturing*, **8** 5, pp. 391–408
- Cieslik, J. (2007), *General Trends and Roles of High-Growth Firms in the Polish Manufacturing Sector 1996-2006*, OECD Workshop on the Measurement of the High-Growth Enterprises, Paris.
- Coad, A. (2007), *Firm Growth: A Survey. Papers on Economics and Evolution 2007-03*, Max Planck Institute of Economics, Evolutionary Economics Group, Jena.
<http://papers.econ.mpg.de/evo/discussionpapers/2007-03.pdf>
- Coad, A. (2009), *The growth of firms: A survey of theories and empirical evidence*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Coad, A. (2010), „Exploring the processes of firm growth: evidence from a vector auto-regression”, *Industrial and Corporate Change*, **19** 6, pp. 1677–1703
- Coad, A., Rao, R. (2008), „Innovation and firm growth in high-tech sectors: A quantile regression approach”, *Research Policy*, **37** 4, pp. 633–648
- Com(2012) Entrepreneurship 2020 Action Plan. Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:en:PDF>
- Crnogaj, K., Širec, K. (2014), „Employment and Value-added Contribution of Slovenian High-growth Companies (Gazelles)”, *Ekonomski horizonti*, **16** 1, pp. 17–30
- Csapó, K. (2010), *A gyorsan növekvő kis- és középvállalkozások jellemzői és fejlesztési lehetőségei Magyarországon*. Ph.D. értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Ph.D. Programja, Budapest.
- Csapó, K. (2011), The characteristics and development possibilities of fast-growing small and medium-sized companies in Hungary. *ERENET Profile*, **6** 3, pp. 16–27
- Csikány Ferencné, Borbély, A. (2015), „A gazellák húzzák a magyar gazdaságot? – avagy a gyorsan növekvő kkv-k jellemzői, hazai helyzetük”, *Acta Carolus Robertus*, **5** 2, pp. 69–80
- Czarnitzki, D., Delanote, J. (2012), *Young Innovative Companies : the new high-growth firms?* ZEW Discussion Paper No. 12-030 <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp12030.pdf>

- Daunfeldt, SO., Elert, N., Johansson, D. (2014), „The Economic Contribution of High-Growth Firms: Do Policy Implications Depend on the Choice of Growth Indicator?”, *Journal of Industry, Competition and Trade*, Springer, **14** 3, pp. 337–365
- Daunfeldt, SO., Halvarsson, D. (2015), „Are high-growth firms one-hit wonders? Evidence from Sweden”, *Small Business Economics*, **44** 2, pp. 361–383
- Daunfeldt, SO., Halvarsson, D. and Johansson, D. (2012), *A cautionary note on using the Eurostat-OECD definition of high-growth firms*, HUI Working Papers 65, HUI Research.
- Daunfeldt, SO., Johansson, D. (2010): *Industrial variation of high-growth firms*. ERSA conference papers ersa10p1658, European Regional Science Association.
<http://www.sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa10/ERSA2010finalpaper1658.pdf>
- Davidsson, P. (1989), „Entrepreneurship--and after? A study of growth willingness in small firms”, *Journal of Business Venturing*, **4** 3, pp. 211–226
- Davidsson, P. (1991), „Continued entrepreneurship: Ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth”, *Journal of Business Venturing*, **6** 6, pp. 405–429
- Davidsson, P., Achtenhagen, L., Naldi, L. (2010), „Small Firm Growth” *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, **6** 2, pp. 69–166
- Davidsson, P., Delmar, F. (2006), *High-growth firms and their contribution to employment: The case of Sweden 1987–96*, Entrepreneurship and the Growth of Firms. Elgar, Cheltenham, 156–178
- Davidsson, P., Steffens, P., Fitzsimmons, J. (2009), „Growing profitable or growing from profits: Putting the horse in front of the cart?”, *Journal of Business Venturing*, **24** 4, pp. 388–406
- Davidsson, P., Wiklund, J. (1997), „Values, beliefs, and regional variations in new firm formation rates” *Journal of Economic Psychology*, **18** 3, pp. 179–199
- Delmar, F., Davidsson, P., Gartner, W. B. (2003), „Arriving at the high-growth firm”, *Journal of Business Venturing*, Vol. **18**, 2, pp.189–216
- Demirel, P., Mazzucato, M. (2012), „Innovation and Firm Growth: Is R&D Worth It?” *Industry and Innovation*, Vol. **19** 1, 45–62
- Dennis, W. J. (2011), „Entrepreneurship, small business and public policy levers”, *Journal of Small Business Management*, **49** 1, 92–106. o.
- Deschryvere, M. (2014), „R&D, firm growth and the role of innovation persistence: an analysis of Finnish SMEs and large firms”, *Small Business Economics*, pp. 1–19
- Disney, R., Haskel, J. and Heden, Y. (2003), „Restructuring and productivity growth in UK manufacturing”, *Economic Journal*, **113** 489, pp. 666–694. o.
- Dunne, T., Roberts, M. J., SAMUELSON, L. (1989), „The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants. *Quarterly Journal of Economics*”, **104**, pp. 671–698.
- Estrin, S., Korostelva, J., Mickiewicz, T. (2009), „Better Means More: Property Rights and High-Growth Aspiration Entrepreneurship”. IZA Discussion Paper, No.4396.
<http://discovery-dev.ucl.ac.uk/17484/1/17484.pdf>
- Falkenhall, B., Junkka, F. (2009): *High-growth firms in Sweden 1997-2007*. Characteristics and development patterns. Swedish Agency For Growth Policy Analysis, Östersund.
- Flamholtz, E., Randle, Y. (1998): *Changing the Game: Organizational Transformations of the First, Second, and Third Kinds*. Oxford University Press, New York.
- Geroski, P. (1995), „What do we know about entry?”, *International Journal of Industrial Organization*, **13** 4, pp. 421–440
- Goedhuys, M., Sleuwaegen, L., (2010), „High-growth entrepreneurial firms in Africa: a quantile regression approach” *Small Business Economics* **1** 34, pp. 31–51
- Grilli, L., Murtinu, S. (2014): Government, Venture Capital and the Growth of European High-Tech Entrepreneurial Firms. *Research Policy*, **43** 9, pp. 1523–1543
- Gupta R., Guha, S., Subraman, S. (2013), „Firm Growth and Its Determinants”, *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, **2** 1, pp. 15–32
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S. and Miranda, J. (2013), „Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young”. *The Review of Economics and Statistics*, **95** 2, pp. 347–361
- Havnes, P-A., Senneseth, K. (2001), „A Panel Study of Firm Growth among SMEs in Networks”, *Small Business Economics*, **16** 4, pp. 293–302.
- Heimonen, T. (2012), „What are the factors that affect innovation in growing SMEs?” *European Journal of Innovation Management*, **15**, pp. 122–144
- Heimonen, T., Virtanen, M. (2012), Characteristics of successful gazelles – problems in approaches and methods of analysing the data. *International Journal of Business and Globalisation*, **9** 1, pp. 12–41
- Henrekson, M., Johansson, D. (2008), *Competencies and Institutions Fostering High-growth Firms*, IFN Working Paper, No. 757 <http://www.ifn.se/Wfiles/wp/wp757.pdf>

- Henrekson, M., Johansson, D. (2010), „Gazelles as Job Creators: A Survey and Interpretation of the Evidence”, *Small Business Economics*, **35** 2, pp. 227–244
- Holtz-eakin, D. (2000), „Public policy toward entrepreneurship”, *Small Business Economics*, **15** 4, pp. 283–291
- Hölzl, W. (2009), „Is the R&D behaviour of fast-growing SMEs different? Evidence from CIS III data for 16 countries”, *Small Business Economics*, **33** 1, pp. 59–75
- Hölzl, W., Friesenbichler, K. (2007), *Are Gazelles more innovative than other firms?*
Preliminary Draft for the Gazelle Panel (SIP3).
http://www.fep.up.pt/conferencias/eaep2007/Papers%20and%20abstracts_CD/h%F6lzl.pdf
- Hölzl W., Janger, J. (2013), „Does the analysis of innovation barriers perceived by high growth firms provide information on innovation policy priorities?” *Technological Forecasting and Social Change*, **80** 8, pp. 1450–1468
- Jeserich, N., Kelley, H., Toft, G. and Cole, G. (2012), *Drivers of High-growth Businesses across U.S. States: Policy Implications*. http://exceptionalgrowth.org/insights/irpr_2012_jeserich.pdf
- Johannisson, B., Ramirez-Pasillas, M. and Karlsson, G. (2002), „The institutional embeddedness of local inter-firm networks: A leverage for business creation”, *Entrepreneurship and Regional Development*, **14** 4, pp. 297–315. o.
- Jovanovic, B. (1982), „Selection and the Evolution of Industry”, *Econometrica*, **50** 3, pp. 649 –670
- Karlsson, C., Dahlberg, R. (2003), „Entrepreneurship, firm growth and regional development in the new economic geography: introduction”, *Small Business Economics*, **21**, pp. 73–76
- Kolar, J. (2014): Policies to support High Growth Innovative Enterprises Final report from the SESSION II of the 2014 ERAC Mutual Learning Seminar on Research and Innovation policies March 20, 2014 European Commission, Brussels.
https://ec.europa.eu/research/innovationunion/pdf/erac/final_report_from_session_ii_of_the_2014_erac_mutual_learning_seminar.pdf
- Kolvereid, L., Bullvag, E. (1996), „Growth intentions and actual growth: the impact of entrepreneurial choice”, *Journal of Enterprising Culture*, **4** 1, pp. 1–17
- Koski, H., Pajarinen, M., 2013. "Subsidies, Shadow of Death and Productivity," ETLA Working Papers 16, The Research Institute of the Finnish Economy.
- Lechner, C., Dowling, M. (2003), „Firm networks: external relationships as sources for the growth and competitiveness of entrepreneurial firms”, *Entrepreneurship and Regional Development*, **15** 1, pp. 1–26.
- Leff, N. (1979), „Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited”, *Journal of Economic Literature*, **17** 1, pp. 46–64
- Lee, K. (2010), „A theory of firm growth: learning capability, knowledge threshold, and patterns of growth”, *Research Policy*, **39** 2, pp. 278–289
- Lee, N. (2014), „What holds back high-growth firms? Evidence from UK SMEs”, *Small Business Economics*, **43** 1, pp. 183–195
- Lotti, F. – Santarelli, E. – Vivarelli, M. (2003), „Does Gibrats Law Hold Among Young, Small Firms?”, *Journal of Evolutionary Economics*, **13**, pp. 213–235
- Markman, G. D. – Gartner, W. B. (2002), „Is extraordinary growth profitable? A study of Inc. 500 high-growth companies”, *Entrepreneurship Theory & Practice*, **27** 1, pp. 65–75
- Mason C., Brown R. (2013), „Creating good public policy to support high growth firms”, *Small Business Economics*, **40** 2, pp. 211–225
- Mazzucato, M., Parris, S. (2015), „High-growth firms in changing competitive environments: the US pharmaceutical industry (1963 to 2002)”, *Small Business Economics*, **44** 1, pp. 145–170
- Močnik, D., Širec, K. (2015), „Determinants of a fast-growing firm's profits: empirical evidence for Slovenia”, *Scientific Annals of the „Alexandru Ioan Cuza” University of Iaş Economic Sciences*, **62** 1, pp. 37–54
- Mogos, S., Davis, A., Baptista, R. (2015), High Growth Firms: Sustainable Growth, Volatility, and Survival. DRUID Conference, June 15-17, 2015, Rome.
- Moreno, A. M., Casillas, J. C. (2007), „High-growth SMEs versus Non-high-growth SMEs: A discriminant analysis. *Entrepreneurship and Regional Development*” **19** 1, pp. 69–88
- Muthaih, K., Venkatesh, S. (2012), „A study on the barriers affecting the growth of small and medium enterprises in India”, *International Journal of Research in Computer Application Management*, **2** 1, pp. 77–81
- Murphy, G. B., Trailer, J. W. – Hill, R. C. (1996), „Measuring performance in entrepreneurship”, *Journal of Business Research*, **36** 1, pp. 15–23
- Nadal, R. (2016), Financing high-potential entrepreneurship. Government should create an enabling environment—for entrepreneurs and investors—rather than try to pick “winners”.
<http://wol.iza.org/articles/financing-high-potential-entrepreneurship/long>
- Naudé, W. (2013), *Entrepreneurship and Economic Development: Theory, Evidence and Policy*. IZA Discussion Paper No. 7507.

- Navaretti, G. B., Castellani, D. and Pieri, F. (2014), „Age and firm growth: evidence from three European countries”, *Small Business Economics*, **43** 4, pp. 823–837
- Némethné Pál, K. (2010), „Hol szökelnek a magyar gazellák? A dinamikusan növekvő kis- és középvállalatok néhány jellemzője”, *Vezetéstudomány*, **6** 4, 32–44. o.
- Nightingale, P., Coad, A. (2013), *Muppets and Gazelles: Political and Methodological Biases in Entrepreneurship Research*. SPRU Working Paper Series 2013-03, SPRU - Science and Technology Policy Research, University of Sussex. <http://ftp.iza.org/dp7507.pdf>
- OECD (2010): *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD, Paris.
- Ortega-Argiles, R., Vivarelli, M. and Voigt, P. (2009), „R&D in SMEs: a paradox?”, *Small Business Economics*, **33** 1, pp. 3–11
- Papanek, G. (2009), A Gibrat „törvény” és a magyar gazellák. A gyorsan növekvő magyar kkv-k a gazdaság potenciális motorjai. www.ektf.hu/~papanek/doc/gibrat.doc
- Papanek, G. (2010), „A gyorsan növekvő magyar kis- és középvállalatok a gazdaság motorjai”, *Közgazdasági Szemle*, **57** 4, 354–370. o.
- Park, Y., Shin, J., Kim, T. (2010), „Firm size, age, industrial networking, and growth: A case of the Korean manufacturing industry”, *Small Business Economics*, **35** 2, pp. 153–168
- Parker, S. C., Storey, D. J., and Van Witteloostuijn, A. (2010), „What happens to gazelles? The importance of dynamic management strategy”, *Small Business Economics*, **35** 2, pp. 203–226
- Peneder, M. (2009), „The Meaning of Entrepreneurship: A Modular Concept”, *Journal of Industry, Competition and Trade*, **9** 2, pp. 77–99
- Penrose, E. (1959/1995): *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press.
- Psenicny, V., Glas, M. (2002), Characteristics of the impact of business environment on enterprise growth in Slovenia's transition economy. Babson Collage – Kauffman Foundation Entrepreneurship Research Conference?, University of Colorado, Boulder, June 6th-8th, 2002.
- Ryzhkova, N. (2015), „Does online collaboration with customers drive innovation performance?” *Journal of Service Theory and Practice*, **25** 3, pp. 327–347
- Santarelli, E., Vivarelli, M. (2007), „Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth”, *Industrial and Corporate Change*, **16** 3, pp. 455–488
- Schimke, A., Brenner, T. (2011), „Temporal structure of firm growth and the impact of R&D”, *Working Paper Series in Economics*, 32 Karlsruher Institut für Technologie, Alemania. http://econpapers.wiwi.kit.edu/downloads/KITe_WP_32.pdf
- Schoonjans, B., Van Cauwenberge, P. and Vander Bauwhede, H.V. (2013), „Formal business networking and SME growth” *Small Business Economics*, **41** 1, pp. 169–181
- Schreyer, P. (2000), *High Growth Firms and Employment (DSTI/INT/PME (99) 6.)*. OECD Working Party on SMEs, Paris.
- Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge.
- Segarra, A., Teruel, M. (2014), „High-growth firms and innovation: An empirical analysis for spanish firms”, *Small Business Economics*, **43** 4, pp. 805–821
- Shepherd, D., Wiklund, J. (2009), „Are we comparing apples with apples or apples with oranges? Appropriateness of knowledge accumulation across growth studies”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, **33** 1, pp. 105–123
- Smallbone, D., Baldock, R., Burgess, S. (2002), „Targeted support for high-growth start-ups: Some policy issues”, *Environment and Planning C*, **20** 2, pp. 195–209
- Stam, E. (2010), „Growth beyond Gibrat: firm growth processes and strategies”, *Small Business Economics*, **35** 2, pp. 1–7
- Storey, D. J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1496214>
- Sutton, J. (1997), „Gibrat's legacy”, *Journal of Economic Literature*, **35** 1, pp. 40–59
- Szerb, L., Acs, Z. J., Varga, A., Ulbert, J. and Bodor, E. (2004), „New firm effects on the economy in international comparison”, *Közgazdasági Szemle*, **51** 7-8, 679–698. o. (in Hungarian)
- Terjesen, S., Szerb, L. (2008), „Dice thrown from the beginning? An empirical investigation of determinants of firm level growth expectations”, *Estudios D Economia*, **35** 2, pp. 153–178
- Teruel, M., De Wit, G. (2011), *Determinants of high-growth firms. Why have some countries more high-growth firms than others?* Zoetermeer: EIM. <http://www.entrepreneurship-sme.eu/pdf-ez/H201107.pdf>
- Van Praag, M.C., Versloot, P.H. (2008), „The Economic Benefits and Costs of Entrepreneurship: A Review of the Research”, *Foundations and Trends in Entrepreneurship Research*, **4** 2, pp. 65–154
- Van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. (2005), „The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*”, **24** 3, pp. 311–321

- Virtanen, M., Smallbone, D. (2013), *Policy makers' dream policy makers' dream gazelles gazelles - Myth or reality?*, Centre for Entrepreneurship, Innovation and Regional Development at Ventspils University College Discussion Paper No. 6. <http://venta.lv/wp-content/uploads/DISCUSSION-PAPER-No6.pdf>
- Weinzimmer, L. G., Nyström, P. C. and Freeman, S. J. (1998), „Measuring organizational growth: Issues, consequences and guidelines”, *Journal of Management*, **24** 2, pp. 235–262
- Wennekers, A. R. M. and Thurik, A. R. (1999), „Linking entrepreneurship and economic growth”, *Small Business Economics*, **13** 1, pp. 27–55
- Wennberg, K. (2013), *Managing High-Growth Firms: A literature review*. OECD.org. http://www.oecd.org/cfe/leed/Wennberg_Managing%20a%20HGF.pdf
- Wennekers, S., Van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. (2010), „The Relationship between Entrepreneurship and Economic Development: Is It U-Shaped?”, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, **6** 3, pp. 167–237
- Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., Reynolds, P. (2005), „Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development”, *Small Business Economics*, **24** 3, pp. 293–309
- Wiklund, J., Shepherd, D. (2003), „Aspiring for, and achieving growth: the moderating role of resources and opportunities”, *Journal of Management Studies*, **40** 8, pp. 1911–1941
- Wong, P. K., Ho, Y.P., Autio, E. (2005), „Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data”, *Small Business Economics*, **24** 3, pp. 335–350

What makes a gazelle after all?

Summary

In recent years, several studies have been published that draw attention to the methodological problems related to the identification of high-growth firms (so called gazelles). These studies also pointed out the unanimous controversial nature of the research results. In our study, we provide a comprehensive summary of these methodological dilemmas. In addition, we summarize the most important results of the Central and Eastern European gazelle literature. It shows that the results of the Central and Eastern European studies - probably because of the different methodological solutions - are also different from one another, and sometimes also charged with contradictory conclusions. In order to illustrate these methodological problems, using a Hungarian SME database (2010-2015) we tested different gazelle definitions often used by the literature.

Keywords

gazelle, fast-growing firms, firm growth, Central and Eastern Europe